

Jakub Stankiewicz

**STANOWISKO POLSKI WOBEC ROZMÓW UE
I STANÓW ZJEDNOCZONYCH
W SPRAWIE PARTNERSTWA TRANSATLANTYCKIEGO**

Wprowadzenie

Obecnie gospodarka światowa opiera się na wykorzystywaniu potencjału wynikającego z posiadanych surowców naturalnych i konkurencyjności, połączonej z innowacyjnością. Dotychczasowi liderzy w tych dziedzinach – UE i USA, mają coraz większe problemy z utrzymaniem tych wskaźników rozwoju na wysokim poziomie. W świecie coraz silniej rozwijającej się globalizacji Stany Zjednoczone i UE osobno nie są w stanie utrzymać pozycji dominujących aktorów w łańdździe międzynarodowym. Niewątpliwa marginalizacja ich roli kosztem mocarstw wschodzących, może jednak być niwelowana, co umożliwi dalsze pozostawanie w elicie światowych potęg. Stąd też wynikają starania decydentów politycznych, mające sprostać wyzwaniu, jakim jest realizowanie dalszej strategii bezpieczeństwa transatlantyckiego i konkurowaniu z państwami trzecimi. Odpowiedzią na coraz silniejszą ekspansję gospodarczą mocarstw wschodzących ma stać się negocjowany traktat ustanawiający transatlantyckie partnerstwo na rzecz handlu i inwestycji (TTIP).

Jeszcze w 2003 r. UE postrzegała własne położenie geostrategiczne i gospodarcze jako kwintesencję dostatku i bezpieczeństwa. W przyjętej w grudniu 2003 r. Strategii bezpieczeństwa, Europa jawiła się jako oaza spokoju. Pewność i stabilizację gospodarczą przerwały problemy wynikające z zapoczątkowanego w USA kryzysu, początkowo na rynku kredytów hipotecznych, stopniowo obejmującego

mującego sektor bankowy i gospodarkę, co miało swój realny oddźwięk na rynkach powiązanych z USA, w tym zwłaszcza Europą. Brak konkurencyjności gospodarczej w połączeniu z rosnącym zadłużeniem zagranicznym aktywowały mechanizmy stagnacji i recesji oraz postawiły państwa PIIGS na skraju niewypłacalności. Chude lata w aspekcie gospodarczym wywarły na UE istotne znaczenie w kwestiach aktywizacji współpracy z USA pod względem handlowym. Utworzenie strefy wolnego handlu powinno przyczynić się do poprawy koniunktury obu gospodarek, które przechodzą obecnie podobne trudności. Zdaniem autora pracy, w wyniku rosnącej współzależności oraz stale podnoszącej się konkurencyjności innych gospodarek światowych, jedynie alians transatlantycki na miarę TTIP może pomóc utrzymać USA i UE obecną pozycję na arenie międzynarodowej.

Uwarunkowania zawarcia TTIP pomiędzy USA i UE

Ostatnia dekada stosunków UE i USA nie jest ideałem relacji. Brak harmonii, wynikający z posiadania odmiennych interesów, w tym zwłaszcza w zakresie polityki zagranicznej – konflikt w Iraku w 2003 r., czy problemów finansowych – związanych z wybuchem kryzysu 2007+, w połączeniu z ogólnym rozluźnieniem dotychczasowej współpracy doprowadziły do osłabnięcia dynamiki transatlantyckiego partnerstwa. Jednocześnie pogarszająca się sytuacja ekonomiczna obu aktorów, w głównej mierze spowodowana stopniową deprecjacją ich roli na rzecz państw rozwijających się, dały do zrozumienia, że należy jak najszybciej odwrócić negatywny trend.

Stosunki gospodarcze stanowią podstawę kontaktów transatlantyckich pomiędzy UE a USA. Stałe rozszerzanie współpracy gospodarczej pomiędzy obojgiem partnerów przyczynia się również do rozbudowy relacji politycznych i wojskowych, które od XX w. przejawiały się w stałej obecności militarnej USA na starym kontynencie. Jednocześnie do lat 70. XX w. państwa członkowskie skupiające się wokół Wspólnot Europejskich charakteryzowały się raczej powściągliwym podejściem do liberalizacji rynków wobec przedsiębiorstw zagranicznych. Po przyjęciu w 1990 r. wspólnie przez UE i USA Deklaracji transatlantyckiej realizowano otwarty dialog polityczny, stopniowo poszerzany o szczeble kwestii gospodarczych czy naukowych. Kolejny krok obejmował zawarcie w 1995 r. Nowej agendy transatlantyckiej wraz z dołączeniem do niej Planu działania Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych. Ten zestaw umów miał wyznaczyć jednolite standardy, które mogły być respektowane przez obie strony, a także określać plan ujednolicania prawa w najważniejszych branżach. Przełomowym wydarzeniem w ówczesnym czasie okazało się również podpisanie w 1998 r. Transatlantyckiego partnerstwa gospodarczego (*Transatlantic Economic Partnership* – TEP), którego celem było przygotowanie pola do stworzenia rynku transatlantyckiego. Charakterystyczne dla tego traktatu było to, że jako pierwszy zapoczątkował realizację

działań liberalizujących problematykę wymiany handlowej i transferu inwestycji pomiędzy UE i USA. Zadaniem TEP było stworzenie pomiędzy partnerami wspólnej platformy interesów, które mogłyby być prezentowane w ramach rund WTO. Priorytetami w ramach TEP określono po pierwsze: eliminację barier dla wymiany towarowej i usług, a także wspólne działania na rzecz respektowania norm i standardów technicznych. Po drugie: respektowanie zaświadczeń i certyfikatów pracowniczych. Po trzecie: koordynację legislacyjną w zakresie zamówień publicznych, praw własności intelektualnej oraz ochrony środowiska i biotechniki¹. Następnym posunięciem było powołanie Transatlantyckiej Rady Gospodarczej, która od 2007 r. na szczeblu wysokich rangą urzędników koordynuje implementację założeń zawartych w TEP. Również w 2007 r. zaproponowano utworzenie transatlantyckiej strefy wolnego handlu (TAFTA), obejmującej również Kanadę². Nie wchodząc w tym miejscu w szczegóły upadku tej koncepcji, należy wspomnieć, że UE zawarła ostatecznie z Kanadą osobną umowę o utworzeniu strefy wolnego handlu. Upadek idei stworzenia wspólnej strefy bynajmniej nie przekreślił prac nad dalszym rozwojem stosunków Waszyngton–Bruksela. Sukcesem okazała się inicjatywa środowisk biznesowych, tworzących Transatlantycki dialog biznesowy (TABD), swoiste lobby transatlantyckich przedsiębiorców. TABD wraz z odpowiednikiem po stronie zrzeszenia konsumenckiego TACD – Transatlantyckiego dialogu konsumentów i TLD – Transatlantyckiego dialogu legislatorów, odpowiadają za wymianę poglądów i reprezentują interesy wchodzących w skład grupy podmiotów.

Dopiero dalsze zacieśnianie rynku europejskiego UE, wraz z rozczerowaniem spowodowanym powstałym impasem w ramach rund negocjacyjnych Światowej Organizacji Handlu WTO (tzw. runda Doha) doprowadziło do opowiedzenia się zjednoczonej Europy za strategią redukcji celnej w kontaktach z USA. Brak porozumienia w kwestiach subsydiowania rolnictwa oraz możliwej do przeprowadzenia redukcji barier taryfowych i pozataryfowych doprowadził do fiaska prowadzonego od 2001 r., przez kolejne 12 lat dialogu państw rozwiniętych z rozwijającymi się. Wówczas USA i UE opowiedziały się za koncepcją fragmentarycznego realizowania procesu liberalizacji światowego handlu³. Zawieranie bilateralnych umów handlowych wykazuje tendencję zwyżkową. Podczas gdy w latach 1993–2002 globalnie zgłoszono ich do WTO 43, w latach 2003–2007 było ich już 63, a do 2013 r. podpisano kolejne 80 i zgłoszono 12⁴.

Jednym z kluczowych procesów wpisujących się w nurt relacji transatlantyckich jest negocjowanie umowy mającej stworzyć strefę wolnego handlu UE

¹ Ministerstwo Spraw Zagranicznych, *Stosunki UE–USA*, www.msz.gov.pl [14.04.2014].

² B. Regulska, *USA i UE – gospodarczy partnerzy i rywale. Opinie Przedstawicielstwa KE w Polsce*, www.ec.europa.eu/polska/news/opinie/120710_ue_usa_pl.htm [12.04.2014].

³ M. Greła, *TTIP szanse i wyzwania dla biznesu*, [w:] *Transatlantic Trade and Investment Partnership – umowa w sprawie handlu i inwestycji między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską. Szanse i wyzwania dla biznesu*, Związek Banków Polskich, www.zbp.pl [01.04.2014].

⁴ M. Rostowska, *Nowe umowy o wolnym handlu receptą na kryzys?*, „Biuletyn PISM” 2013, nr 59, s. 1, www.pism.pl [11.04.2014].

i USA (Transatlantyckie Partnerstwo w Handlu i Inwestycjach – *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP). Traktat ten wzorowany na podobnych porozumieniach handlowych zawieranych w latach ubiegłych przez USA, m.in. NAFTA, poza potwierdzeniem przypisywania Europie istotnej roli w polityce amerykańskiej (choć nie tak istotnej, jak Azja), ma przede wszystkim przyczynić się do dalszego rozwoju gospodarczego i poszerzenia zaangażowania inwestycyjnego. Choć idea utworzenia strefy wolnego handlu UE i USA sięga połowy lat 90. XX w., gdyż już wtedy komisarz ds. handlu Leon Brittan deklarował pozytywny wpływ takowego porozumienia, prace nad jej realizacją rozpoczęto dopiero dekadę później. Uwarunkowania wpływające za rozpoczęciem negocjacji w XXI w., można zawęzić do następującej grupy:

- 1) pojawienie się silnego producenta i eksportera w postaci Chin, których interesy zagrażają potencjałowi transatlantyckiemu,
- 2) fiasko rokowań w ramach rund negocjacyjnych WTO,
- 3) utrata znaczenia w handlu USA i UE w związku z kryzysem 2008/2009+,
- 4) znaczny spadek dynamiki rozwoju gospodarczego i wzrost bezrobocia,
- 5) wzrost znaczenia bilateralnych porozumień handlowych.

Celem umowy jest przede wszystkim zniwelowanie lub całkowite zniesienie barier regulujących obecną wymianę gospodarczą, a także deprecjacja kosztów wynikających z dublowania procedur biurokratycznych. Zdaniem przewodniczącego KE Jose Manuela Barroso, likwidacja niepotrzebnej biurokracji wraz ze zwiększeniem koordynacji działań UE i USA, pozwoli osiągnąć zakładany cel. Wspomniana biurokracja stanowi obecnie zaporę chroniącą konsumentów po obu stronach Atlantyku, w dziedzinach zdrowia publicznego czy ochrony środowiska. W myśl założeń TTIP zniesie możliwie znaczną część barier celnych, które już obecnie stanowią raczej symboliczne utrudnienia w rozwoju handlu (np. na towary przemysłowe w UE 4,2%), ułatwi dostęp do rynku usług i zamówień publicznych, a także ograniczy możliwość stosowania barier pozataryfowych czy ureguluje procedurę rozstrzygania sporów inwestor–państwo przyjmujące. Łącznie TTIP obejmuje 15 grup tematycznych, z których strona amerykańska już na początku negocjacji wykluczyła rozmowy o żywności GMO czy kwestie działań wywiadowczych i ochronę danych osobowych⁵. Ostatnie dwie kwestie zresztą stanowią kwintesencję problematyki, z którą borykają się negocjatorzy. Kwestia pozataryfowych barier celnych (*Non-Tariff Measures* – NTMs), a zwłaszcza nie udogodnienia w zakresie dublowania wymogów administracyjnych w postaci spełniania określonych zarówno w prawodawstwie amerykańskim, jak i unijnym norm i standardów. Jest to proces czasochłonny i kosztowny, przy czym ewentualne ujednolicenie tych wymagań nie stanowi zagrożenia dla bezpieczeństwa konsumentów. O wiele większe wyzwanie stanowi za to wspomniany proces rozwiązywania sporów na linii państwo–inwestor (*Investor-state dispute settlement* – ISDS). Według Konferencji

⁵ M.A. Kolka, *Polska a strefa wolnego handlu UE-USA (TTIP)*, www.globaleconomy.pl/gospodarka/polska/artykuly/9615-polska-a-strefa-wolnego-handlu-ue-usa-ttip [11.04.2014].

Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD), w 2012 r. 70% z 42 postępowań prowadzonych w związku z roszczeniami korporacji międzynarodowych wobec państw wygrywały korporacje. Zdaniem oponentów, zawarcia TTIP w momencie wejścia w życie umowy handlowej, powstanie „furtka” zachęcająca inwestorów do wytaczania procesów w korzystnych dla siebie sprawach (*casus* sprawy Philip Morris vs Rząd Australii dotyczącej oznakowywania opakowań z tytoniem).

Zdaniem analityków gospodarczych, zawarcie porozumienia TTIP pomiędzy UE i USA, stworzy największy wolnorynkowy obszar gospodarczy na świecie. Wynika to z udziału i znaczenia gospodarek Stanów Zjednoczonych i 28 członków UE w skali globalnej. Państwa te łącznie odpowiadają za wytworzenie 40% obecnej produkcji światowej, posiadając 23,2% udział w obrocie towarami i 39,4% udział usługami, jak również generują około 64,1% bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Równie istotne wskaźniki dotyczą wzajemnych relacji handlowych. USA są pierwszym pod względem obrotów partnerem handlowym UE, w latach 2011–2012 osiągając odpowiednio 17% i 15% udział w globalnej wymianie handlowej UE, wyprzedzając pod względem eksportu z UE również Chiny czy Szwajcarię⁶. UE importuje więcej jedynie z Chin i Rosji, zaś wartość importu z USA przekracza 205 mld dolarów. Podobnie UE jest dla USA istotnym partnerem handlowym. Ustępując miejsca Kanadzie, UE otrzymuje ponad 16% eksportu z USA. Jest również drugim po Chinach rynkiem importu do USA⁷.

Rozwój wymiany handlowej USA i UE zaburzają przede wszystkim bariery pozataryfowe, gdyż wysokość ceł na poszczególne towary oscyluje w większości przypadków na niskim poziomie, nie przekraczając wartości 3–4%. Zdarzają się jednak przypadki utrzymywania nadal silnych protekcyjnych barier celnych. Dotyczy to zwłaszcza kluczowych dla gospodarki sektorów. W UE są to przemysł motoryzacyjny, a dokładniej branża samochodów ciężarowych, której stawka celna wynosi 22%, a na produkty tytoniowe blisko 20%. Jednak prócz standardowych stawek celnych, ma się też do czynienia z tzw. kominami taryfowymi. Ich zadaniem jest selektywna obrona wybranego grona produktów przed konkurencją zagraniczną. W UE w tym przypadku mowa zwłaszcza o produktach rolnych i spożywczych. W ten sposób np. dla cukru stawka celna wynosi 350%, a dla mleka 87%⁸.

⁶ R. Bendini, *Unia Europejska i jej partnerzy handlowi*, Parlament Europejski, Bruksela 2013, s. 4 www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pl/FTU_6.2.1.pdf [11.04.2014].

⁷ M. Kędzierski, *Umowa o wolnym handlu między UE a USA – jakie korzyści dla Polski*, „Analiza Instytutu Sobieskiego” 2013, nr 59, s. 3, www.sobieski.org.pl/analiza-is-59 [11.04.2014], za: *Unitek States. EU Bilateral Trade and Trade with the World*, European Commission, Directorate General Trade, 5 July 2013.

⁸ *Zmiany w światowym systemie handlu. Perspektywa dla Unii Europejskiej*, red. E. Nowicka, Warszawa 2009, z. 31, s. 68.

Jak wynika z analizy przeprowadzonej przez Amerykańską Izbę Handlową w Polsce, szacuje się, że bariery pozataryfowe generują ponad 70% kosztów eksportu z UE do USA i ponad 50% kosztów eksportu z USA do UE⁹.

Jedną z branż, która oczekuje największych zysków ze zniesienia konieczności dublowania testów bezpieczeństwa i certyfikatów po obu stronach Atlantyku jest przemysł motoryzacyjny. Docelowo jednak możliwość redukcji pozataryfowych środków ochrony dotyczy również przemysłu farmaceutycznego, chemicznego i telekomunikacyjnego. W rzeczywistości respektowanie przez producentów odmiennych przepisów z zakresu bezpieczeństwa, ochrony środowiska i certyfikatów technicznych i jakościowych oznacza wytwarzanie tego samego wyrobu w odmiennych wersjach – amerykańskiej i europejskiej. Jako jeden z głównych napędów gospodarek UE i USA, sektor samochodowy ma powiększyć swój wzrost eksportu o 149%¹⁰. Jest to powiązane z przewidywaną redukcją celną dla branży motoryzacyjnej, z obecnej 10% stawki protekcyjnej dla rynku UE. Fakt redukcji cła paradoksalnie może jednak zaszkodzić przemysłowi samochodowemu w UE, gdyż brak ochrony celnej przyspieszy tylko tendencję migracji zakładów produkcyjnych oraz likwidacji fabryk w Europie.

W celu ustalenia faktycznych następstw zawarcia TTIP, KE zleciła wykonanie ekspertyz dwóm niezależnym ośrodkom badawczym w Europie. Oba ośrodki w celu określenia skutków liberalizacji handlu posłużyły się technikami zakładającymi osiągnięcie kilku różniących się pomiędzy sobą scenariuszy konsensusu pomiędzy UE i USA, docelowo dzieląc je na scenariusz ambitny i realistyczny. Jak widać przypuszcza się że, zarówno USA, jak i UE skorzystają na podpisanym układzie, jednak dla UE prognozy ekonomiczne są skromniejsze. Dotyczy to zwłaszcza przypuszczalnego wzrostu eksportu na rynek amerykański, jak również prognozowanego wzrostu dochodu gospodarstw domowych. Istotny jest też brak możliwości zniesienia wszystkich pozataryfowych środków celnych, które ograniczają rozwój handlu. Wówczas jedynym możliwym rozwiązaniem okazuje się wyeliminowanie występujących pomiędzy USA i UE różnic (np. w zakresie ochrony zdrowia i środowiska), nie obniżając jednocześnie standardów i interesów konsumentów¹¹.

⁹ R. Gurbieł, *Szanse i wyzwania dla biznesu. Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce*, Warszawa 2013, s. 10, www.amcham.pl/File/pdf/ttip_final1.pdf [07.05.2014].

¹⁰ *Transatlantyckie partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji – wnioski dla Polski i Europy*, red. M. Płudkowska, B. Bielińczuk, W. Gil, B. Sawicki, „Analizy Klubu Jagiellońskiego” 2013, s. 2, www.eksperci.kj.org.pl/ogolna/transatlantyckie-partnerstwo-w-dziedzinie-handlu-i-inwestycji-wnioski-dla-polski-i-europy/2728 [11.04.2014].

¹¹ E. Kaliszuk, *Transatlantycka umowa o wolnym handlu – kto na niej skorzysta?*, Opinie Przedstawicielstwa KE w Polsce, s. 2, www.ec.europa.eu/polska/news/opinie/140207_umowa_pl.htm [12.04.2014].

Tabela 1. Korzyści z zawarcia TTIP według scenariuszy firm konsultingowych Ecorys i CEPR na zlecenie KE

ECORYS NEDERLAND	OŚRODEK BADAŃ POLITYKI GOSPODAR-CZEJ (CEPR)
Wariant ambitny Zniesienie 100% „negocjowanych” środków pozataryfowych (NTB) oraz środków biurokratycznych Wariant realistyczny Wylimitowanie 50% „negocjowanych” środków pozataryfowych (NTB) oraz środków biurokratycznych	Wariant ambitny Zniesienie 25% z wszystkich środków pozataryfowych (NTB) Wariant realistyczny Zniesienie 10% z wszystkich środków pozataryfowych (NTB)
Wzrost dochodu gospodarstw domowych od 0,1%–0,8% w UE i 0,1%–0,3% w USA w zależności od wariantu	Wzrost dochodu gospodarstw domowych w UE o 306–545 euro/rok oraz 336–655 euro/rok w USA w zależności od wariantu
Wzrost eksportu USA do UE o 6,1% Wzrost eksportu UE do USA o 2,1%	Wzrost eksportu z USA do UE od 4,75–8,02% Wzrost eksportu z UE do USA od 3,37–5,91%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis. Final Report*, Ecorys Nederland BV, Rotterdam 2009, s. 14 i nast.; *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment. Final Project Report*, Centre for Economic Policy Research, London 2013, s. 10, www.trade.ec.europa.eu [11.04.2014].

Podsumowując większości analiz ekonomicznych, zawarcie TTIP niesie za sobą znaczne korzyści w głównej mierze obejmujące sektor przedsiębiorstw, lecz również dochody dla gospodarstw domowych i konsumentów. Generalnie przewidyuje się obniżenie cen poszczególnych towarów objętych porozumieniem. Jednak istnieją opinie iż ograniczenie cel na towary wrażliwe oraz wyeliminowanie barier pozataryfowych docelowo nie spowoduje spadku cen detalicznych, które są tak oczekiwane przez obywateli UE i USA. Precedens ten ma wynikać z chęci zysku importerów dóbr objętych liberalizacją. Jako poparcie tej tezy przytacza się kasus zawarcia umowy handlowej UE z Koreą Płd. Wówczas dystrybutorzy towarów luksusowych wykorzystali obniżenie cel w celu maksymalizacji własnych dochodów, kosztem rynku konsumenckiego. Słusznie jednak Ewa Kaliszuk zauważa, że w negocjacjach nad zawarciem TTIP zwierają się interesy biznesowych korporacji z obawami organizacji konsumentów i ekologów. Faktycznie, aby TTIP nie stał się jedynie umową mającą powiększyć zyski firm eksportowych po obu stronach Atlantyku, a był również realną odskocznią dla budżetów gospodarstw domowych, na barkach negocjatorów leży nie lada wyzwanie¹².

¹² *Ibidem*, s. 9.

Polskie relacje handlowe z USA oraz stanowisko wobec TTIP

Polską wymianę handlową, z racji silnego zakorzenienia gospodarczego w UE, charakteryzuje silna współzależność z partnerami europejskimi. Znacznie mniejsze znaczenie ma wymiana handlowa ze Stanami Zjednoczonymi. Pomimo tego Polska jest zainteresowana zakończeniem negocjacji dotyczących powołania strefy wolnego handlu pomiędzy UE i USA. Jednym z głównych powodów takiej postawy paradoksalnie jest wspomniane wyżej silne uzależnienie polskiej gospodarki od eksportu towarów do państw UE. Głównym i najpoważniejszym kooperantem dla polskich przedsiębiorców są Niemcy. Udział Niemiec w polskim eksporcie i imporcie oscyluje w granicach 25–30% rocznie i wartość ta jest stała na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat. Jednocześnie stale wzrasta wartość Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych (BIZ), zarówno kapitału niemieckiego w Polsce, jak i polskiego za Odrą. Z racji zainteresowania kapitału niemieckiego Polską i lokowania na jej terytorium coraz większej liczby zakładów przemysłowych, w ciągu ostatniej dekady znacznej poprawie uległ odsetek silnie przetworzonych dóbr eksportowych z Polski do Niemiec. Na rynek niemiecki dominuje eksport z branży motoryzacyjnej. Podczas gdy w 2000 r. udział tej branży w ogólnym eksporcie Polski do Niemiec stanowił zaledwie 11%, w 2006 r. była to już wartość 24%¹³.

Paradoksem powyższej sytuacji jest fakt, że Polska z racji niewielkiego odsetku kontaktów handlowych z USA bezpośrednio nie zyska korzyści z tytułu zawarcia TTIP¹⁴, lecz może maksymalizować swoje zyski z tytułu powiększenia eksportu do Niemiec, będących głównym odbiorcą części i komponentów motoryzacyjnych. Zgodnie z wyliczeniami, zawarcie TTIP ma przynieść ponad 120 mld euro wzrostu PKB i powstanie nowych 400 tysięcy miejsc pracy w UE, z czego jedna czwarta ma przypaść dla Niemiec. Stąd też Polska ma skorzystać na rozwoju gospodarczemu Niemiec¹⁵. Niemcy będąc przodującym eksportem w UE, stale poszerzają swoją wymianę handlową z USA, jednocześnie korzystając z podwykonawstwa i zleceń w Polsce.

Pomimo silnych tendencji współpracy polityczno-wojskowej występujących pomiędzy Polską i USA, sięgających czasów wsparcia przez Polaków amerykańskiej walki o niepodległość, a skończywszy na zaangażowaniu w Iraku, stopień powiązań gospodarczych jest niewystarczający. Zdaniem Ministerstwa Gospodarki, obroty Polski i USA w 2012 r. nie przekroczyły 8,6 mld dolarów, dla porównania jednak w 2000 r. wynosiły zaledwie 2,5 mld dolarów. Odpowiada to 2,2%

¹³ Zob. tabela 20. Towary dominujące w polskim eksporcie w latach 2006, 2003, 2000, [w:] *Wpływ akcesji do UE na polski handel zagraniczny*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 31, www.mg.gov.pl [11.03.2014].

¹⁴ Zgodnie z sprawozdaniem Ministerstwa Gospodarki za 2012 rok wymiana handlowa Polski z USA plasuje Stany Zjednoczone na 14 miejscu w eksporcie i 8 miejscu w imporcie. Niemcy umacniają stale swoją pierwszą lokatę zarówno w eksporcie, jak i imporcie.

¹⁵ S. Płóciennik, *Niemiecki sceptycyzm wobec TTIP. Potrzebna większa aktywność Polski*, „Biuletyn PISM” 2014, nr 39, www.pism.pl [05.04.2014].

ogólnych obrotów handlowych Polski, jest to więc odpowiednik jednej dziesiątej obrotów handlowych Polski z Niemcami w porównywalnym okresie. Dla USA obroty handlowe z Polską stanowią równowartość 0,001% ogólnych obrotów handlowych, jak więc widać, jest to wartość znikoma¹⁶. Również rodzaj eksportowanych przez Polskę dóbr charakteryzuje znaczenie mniejsze przetworzenie niż ma to miejsce w wymianie choćby z Niemcami. Do USA dominującymi produktami eksportowymi z Polski są towary z branży chemicznej, artykuły rolnicze i spożywcze oraz meble i wyroby tapicerskie. W tym przypadku łączny eksport z Polski do USA odpowiada jedynie nieco ponad 1% całego eksportu UE do tego państwa¹⁷.

Jeżeli chodzi o import z USA do Polski, to jego trzon stanowią obecnie produkty wchodzące w skład VI, XVI, XVII i XVIII Polskiej Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego (CN). Są to w głównej mierze maszyny i urządzenia mechaniczne, w tym silniki turbodoładowane, części samochodowe, farmaceutyka i aparatura medyczna. W kwestii importu z USA części dla polskiego przemysłu lotniczego, występuje silna zbieżność w tzw. procesach międzynarodowej współpracy produkcyjnej, bądź jak to ma miejsce bezpośrednio w przypadku Polski, z warunkami offsetowymi w zamian za zakup amerykańskich myśliwców F-16 dla polskiej armii. Otóż importowane z USA silniki turbodoładowane, trafiając do Polski są wykorzystywane do produkcji na licencji amerykańskiej gotowych maszyn z sektora lotniczego (w tym nowoczesnych śmigłowców Sikorsky BlackHawk), by następnie w ramach tzw. reeksportu trafić na rynek Stanów Zjednoczonych. Jak więc widać, obciążenia celne, które towarzyszą produkcji w powyższym sektorze stanowią w tym przypadku realną barierę w rozwoju kooperacji polsko-amerykańskiej. Ten i podobne scenariusze, związane z polskim udziałem w korzyściach płynących z zawarcia TTIP, obrazuje wykres 1.

Polski handel pośredni może zyskać zwłaszcza na kierunku eksportowym do Niemiec, a także innych państw UE, których partnerem handlowym są USA. Stąd warto nieco szerzej omówić przewidywane skutki zawarcia TTIP również dla Niemiec. USA są drugim po Francji partnerem pod względem eksportu dla Niemiec, eksport do Stanów Zjednoczonych w 2013 r. wyniósł ponad 86 mld euro. Pod względem importu USA plasuje się w Niemczech na czwartym miejscu, wartość importowanych dóbr sięga ponad 50,5 mld euro. Amerykański deficyt handlowy z Niemcami tylko w sektorze produkcji w 2012 r. sięgał 62 mld euro, co odpowiada ponad 50% całego deficytu USA przypadającego na UE i ponad 12% globalnego deficytu USA¹⁸. Mateusz Kędzierski słusznie podkreśla również możliwe do wystąpienia negatywne skutki podpisania TTIP dla gospodarki niemieckiej, związane zwłaszcza z transformacją energetyczną (*Energiewende*), którą przechodzi zachodni sąsiad Polski. Oczekiwany wzrost cen energii elektrycznej jest wyzwaniem dla zachowania przewagi produkcyjnej nad towarami z USA, gdzie ceny energii są

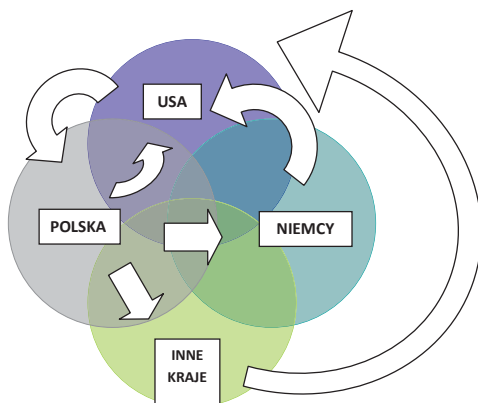
¹⁶ *Stosunki gospodarcze Polski i USA – TTIP szansą na zmianę*, www.akcjonariatobywatelski.pl/pl/centrum-edukacyjne/gospodarka/1026,Stosunki-gospodarcze-Polski-i-USA-TTIP-szan-sa-na-zmiane.html [11.04.2014].

¹⁷ M. Kędzierski, *op. cit.*, s. 3.

¹⁸ *Ibidem*.

kilkukrotnie niższe. Ten negatywny czynnik jednak może zostać zminimalizowany oczekiwanym wzrostem eksportu.

Wykres 1. Możliwa aktywizacja kierunków polskiego handlu zagranicznego po podpisaniu TTIP



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: R. Gurbiel, *op. cit.*, s. 27.

Wykres wskazuje również możliwość powiększenia handlu bezpośredniego reeksportowego, tzn. zmaksymalizowania eksportu z USA do Polski części do montażu i ponownej wysyłki gotowych produktów do USA, bądź importu podzespołów z USA do Polski i dalszego eksportu tych towarów na rynki europejskie.

Ciekawą tendencją warunkującą dalszą wymianę handlową pomiędzy Polską i USA jest fakt niewspółmiernie wysokiego wzrostu eksportu Stanów Zjednoczonych do Polski, szacowanego na 19% w 2013 r., do analogicznego polskiego wzrostu eksportu, oscylującego wokół 5,6%. Tendencja ta jest o tyle ciekawa, że w relacjach z partnerami europejskimi, w tym zwłaszcza z Niemcami, Polska odraabia ujemne saldo wymiany handlowej, równocześnie uzyskując korzystny dodatni bilans. Znacznie lepiej niż ma to miejsce w przypadku handlu towarowego, wypada polsko-amerykańska dynamika handlu usługami. W latach 2004–2011, jak podaje AmCham wartość polskiego eksportu usług zyskała blisko podwojenie, do 1,8 mld dolarów, zaś import z USA oscylował wokół 1,9 mld dolarów. Pozwala to na zachowania Polsce bezpiecznego dystansu i niewielkich strat w saldzie handlowym z USA.

Tabela 2. Wymiana handlowa USA z Polską w mln dolarów (w latach 2000–2013)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Import	757,4	787,6	686,2	758,1	929,2	1267,7	1960,8
Eksport	1041,2	952,6	1108,4	1323,7	1821,5	1948,6	2252,6
Saldo	-283,8	-165	-422,2	-565,6	-892,2	-680,8	-291,8
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Import	3123,4	4130,6	2301,5	2982,9	3137,1	3344,1	3638,6
Eksport	2226	2586,9	2038,1	2963,7	4378,6	4621,4	4492,5
Saldo	+897,4	+1543,7	+263,5	+19,2	-1241,4	-1277,3	-853,9

Źródło: *Stosunki gospodarcze Polski i USA – TTIP szansą na zmianę*, Redakcja ekonomiczna Polskiej Agencji Prasowej, www.akcjonariatobywatelski.pl/pl/centrum-edukacyjne/gospodarka/1026,Stosunki-gospodarcze-Polski-i-USA-TTIP-szansa-na-zmiane.html [11.04.2014].

Jednym z czynników potwierdzających silne zaangażowanie USA w Polskę, jest wartość lokowanych w tym kraju Zagranicznych Inwestycji Bezpośrednich (ZIB). W 2012 r. USA plasowały się na trzecim miejscu, po Japonii i Niemczech, w kwestii zaangażowania własnego kapitału w Polskę. Według szacunków wartość ogólna dotychczasowej ponad 20-letniej obecności kapitału amerykańskiego w Polsce wynosi ok. 20 mld dolarów, co stanowi ok. 0,3% wartości skumulowanej amerykańskich ZIB. Dla porównania wartość ulokowanego przez Niemcy skumulowanego kapitału w formie ZIB w Polsce już w 2007 r. wynosiła 19 mld euro, co stanowiło wówczas ok. jednej czwartej wszystkich bezpośrednich inwestycji w Polskę (wartych ok. 80 mld euro)¹⁹.

Pomimo tego, że wartość amerykańskich ZIB w Polsce z roku na rok stale wzrasta, stanowią one obecnie jedynie około 6,1% wartości wszystkich ZIB w Polsce. Biorąc pod uwagę wartość ZIB lokowanych przez USA w Europie Środkowo-Wschodniej, aż 57% tych inwestycji przypada Polsce, co niestety nie potwierdza znaczenia tego rynku dla Stanów Zjednoczonych, gdyż w przeliczeniu na mieszkańca, wartość 270 dolarów, plasuje Polskę za jej najbliższymi sąsiadami, tj. Czechami (490 dolarów) i Węgrami (409 dolarów)²⁰.

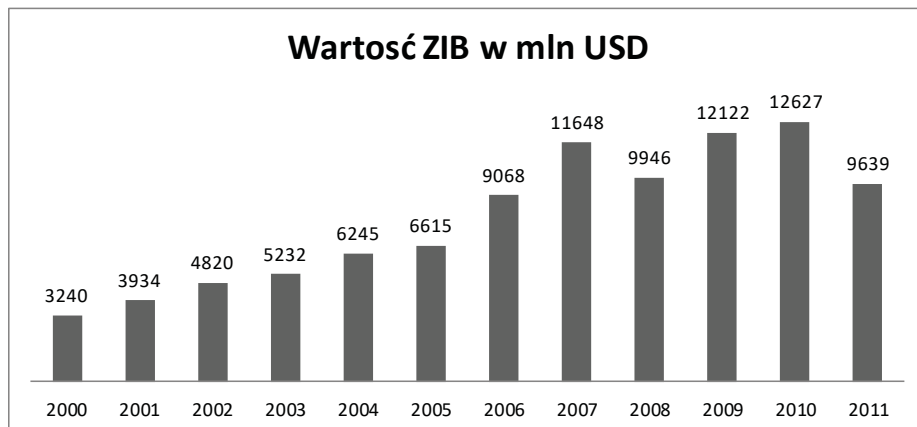
Również Polska pod tym względem jest o wiele mniej aktywna w USA niż w państwach UE. Dla przykładu, w 2011 r. Polska zainwestowała 237 mln euro, co plasuje USA na 4 miejscu w zestawieniu największych odbiorców ZIB po Luk-

¹⁹ Obliczenia własne na podstawie danych: *Wpływ akcesji do UE na Polski handel...*, s. 16; Narodowy Bank Polski, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2011 roku*, Warszawa 2012; *20 lat amerykańskich inwestycji w Polsce. Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce i KPMG*, red. P. Kusowski, J. Sadowski, M. Strojny, Warszawa 2010, s. 6.

²⁰ *Ibidem*, s. 21.

semburgu, Cyprze i Francji²¹. Skumulowana wartość polskich ZIB w USA według analiz NBP w 2012 r. wynosiła 2,1 mld dolarów²².

Wykres 2. Amerykańskie ZIB w Polsce w latach 2000–2011 (w mln dolarów)



Źródło: opracowanie na podstawie danych: R. Gurbiel, *op. cit.*, s. 39.

Kolejnym miarodajnym wskaźnikiem obrazującym powiązanie kapitału amerykańskiego z gospodarką w Polsce, są powstałe dzięki obecności firm z USA miejsca pracy. Według wyliczeń szacunkowych, przedsiębiorstwa ze Stanów Zjednoczonych bezpośrednio zatrudniają 180 000 pracowników w Polsce. W głównej mierze są to firmy motoryzacyjne, odpowiedzialne za trzy czwarte miejsc pracy. Kolejną branżą angażującą się w polski rynek pracy jest branża spożywcza. Dodatkowo dzięki kooperacji z przedsiębiorstwami amerykańskimi suma pracowników, których miejsca zatrudnienia są uzależnione od kapitału ze Stanów Zjednoczonych wynosi dodatkowe 180 000 osób. Daje to w razem 360 tys. miejsc pracy, co stanowi ok. 7,5% ogółu zatrudnionych w Polsce pracowników w sektorze przedsiębiorstw²³.

O wiele ważniejszym czynnikiem z punktu widzenia żywotnych interesów Polski, jest możliwość powiązania negocjacji dotyczących TTIP z problematyką bezpieczeństwa energetycznego Europy. Polska widzi bowiem możliwość poszerzenia dotychczasowego porządku negocjacji o kwestię handlu surowcami energetycznymi i technologią wydobywczą. Ma to bezpośredni związek z planami pol-

²¹ Departament Strategii i Analiz, Ministerstwo Gospodarki, *Polskie inwestycje bezpośrednie w 2011 roku*, Warszawa 2013, s. 17, www.mg.gov.pl [11.05.2014].

²² Narodowy Bank Polski, *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą – 2012*, Warszawa 2012, www.nbp.pl/publikacje [11.04.2014].

²³ W latach 1995–2009 największą kategorią zatrudnionych w Polsce byli pracownicy z sektora przedsiębiorstw (4,8–5,6 mln). J. Tynowicz, *Wskaźnik zatrudnienia – co się dzieje z zatrudnieniem w Polsce?*, www.rynekpracy.org/x/565986 [05.04.2014].

skiego rządu odnośnie do wykorzystania amerykańskiej technologii pozyskiwania gazu ziemnego z łupków skalnych, które znajdują się na terytorium Polski. Stany Zjednoczone jako globalny lider w wydobywaniu gazu ziemnego metodą szczelinowania łupków skalnych, są również zainteresowane możliwością eksportu tego surowca za Atlantyk. Już sama możliwość wykorzystania tej technologii w Europie, jak również plany dywersyfikacji dostaw gazu ziemnego do Europy z kierunku innego niż wschodni, są realną dźwignią gospodarczą, obniżającą ceny rynkowe gazu ziemnego.

W toku rozwoju konfliktu ukraińsko-rosyjskiego stale wzrasta również znaczenie militarne powyższych planów. Zdaniem analityków Departamentu Energii i Zmian Klimatu w Wielkiej Brytanii, już sam import gazu ziemnego z USA ma skutkować zmniejszeniem jego cen na Wyspach o 12% i to już w 2020 r.²⁴ Jednym z negatywnych skutków znacznego importu gazu ziemnego z USA do UE, w skali całej wspólnoty europejskiej, może okazać się ostatecznie ujemny bilans w handlu towarowym, który obecnie jest utrzymywany przez UE na dodatnim poziomie. O ile sama idea dywersyfikacji dostaw gazu ziemnego z USA stanowi ważny scenariusz uniezależnienia się od Federacji Rosyjskiej, o tyle jego realizacja zależy jedynie od USA. Obecnie prawo amerykańskie stanowi przeszkodę w realizacji tego pomysłu. Zgodnie bowiem z ustawą federalną „Natura Gas Act” z 1938 r., przedsiębiorstwa amerykańskie mają zakaz eksportu węglowodorów poza terytorium USA. Co prawda mogą ubiegać się o licencje eksportowe, jednak są one aprobowane rzadko. W USA obecnie wydano ok. 20 licencji na eksport gazu skroplonego LNG, do państw które posiadają umowę o wolnym handlu ze Stanami Zjednoczonymi²⁵. Dodatkowym utrudnieniem stają się również przedstawiciele rynku konsumenckiego w USA, którzy lobują za utrzymaniem zakazu eksportu m.in. gazu ziemnego, gdyż w wyniku utrzymującej się nadwyżki tego surowca na rynku amerykańskim jego ceny są najniższe w historii i wynoszą ok. 80 dolarów za 1000 m sześć.²⁶ Amerykanie zatem mają poważny problem, gdyż z jednej strony stałe utrzymywanie powyższych cen na rodzimym rynku doprowadzi do nierentowności wydobywania gazu łupkowego (już obecnie koszty sięgają 150 dolarów za 1000 m sześć.), a z drugiej ewentualny eksport do Europy, zdaniem Departamentu Energii (DoE), w ilości zaledwie 5% krajowego wydobywania, ma podnieść jego cenę w USA o 9%²⁷. Pomimo tej problematyki amerykańskiego koncerny ener-

²⁴ *Transatlantyckie partnerstwo...*, s. 3.

²⁵ M. Rostowska, *Energia w TTIP: wsparcie dla bezpieczeństwa energetycznego UE*, „Biuletyn PISM” 2014, nr 52, s. 1, www.pism.pl [01.05.2014].

²⁶ W 2012 r. ceny amerykańskiego gazu ziemnego stanowiły jedną piątą ceny gazu oferowanego w Europie, która w Niemczech wynosi około 400 dolarów za 1000 m³ i jedną ósmą wartości tego nośnika energii w Japonii. Biorąc pod uwagę wyliczenia Banku Światowego, nawet przewidywane globalne obniżenie cen gazu ziemnego nie doprowadzi do radykalnego wyrównania cen europejskich i amerykańskich, gdyż te w Stanach Zjednoczonych nadal będą o połowę niższe. T. Paczewski, *USA i UE wobec nowych wyzwań globalnych*, Warszawa 2013, s. 37.

²⁷ Fundacja Energia dla Europy, *Zakaz eksportu węglowodorów przeszkadza USA w sprzedaży gazu do UE*, Warszawa 2012, www.ebe.org.pl/aktualnisci/swiat/zakaz-eksportu-weglowodorow-przeszkadza-usa-w-sprzedazy-gazu-do-ue.html [11.03.2014].

getyczne już obecnie przekształcają stworzone do celów importowych terminale LNG, na terminale eksportowe, a także mobilizują Kongres USA do wszczęcia po raz pierwszy od 25 lat debaty na temat zniesienia zakazu eksportu surowców energetycznych. Jednocześnie z możliwością eksportu gazu ziemnego otwiera się perspektywa stworzenia konkurencji w sektorze ropy naftowej. Zdaniem Herolda G. Hamma, dyrektora największego producenta ropy naftowej z łupków w USA, utrzymywanie nieuzasadnionego ekonomicznie zakazu eksportu tego surowca poza USA, hamuje amerykańską gospodarkę. Już obecnie USA ograniczyły import ropy naftowej do niespotykanego od ponad 23 lat poziomu, a zdaniem koncernu energetycznego British Petroleum (BP), do 2020 r. USA mają szansę wyprzedzić Rosję i Arabię Saudyjską w produkcji ropy naftowej²⁸.

Włączenie kwestii energetycznej do porządku dziennego obrad TTIP ma również aspekt związany ze zachowaniem konkurencyjności gospodarczej UE. Jak to zostało wyjaśnione wyżej, ceny surowców energetycznych w USA są znacznie niższe niż w UE. Ma to istotny wpływ na zachowanie wysokiej konkurencyjności produkcji w USA, gdyż Amerykanie mogą produkować po cenach bardziej konkurencyjnych. Stąd też w interesie energochłonnych branż w europejskich jest wywarcie nacisku na negocjatorów z ramienia KE, aby zawrzeć w ramach TTIP również porozumienie dotyczące handlu surowcami energetycznymi.

Zdaniem analityków AmCham, w wyniku istnienia dużego potencjału w rozwoju zarówno importu, jak i eksportu z USA do Polski, w perspektywie średnio- i długoterminowej wzrost obrotów handlowych pomierzy obojgiem partnerów powinien mieścić się w przedziale 20–30%. Ma to wynikać z faktu obserwowania znacznie większej aktywności handlowej z USA państw o zbliżonym do Polski poziomie PKB. W przeliczeniu na dodatkową wielkość handlu pomiędzy Polską i USA, fakt zawarcia TTIP ma wygenerować kwotę 400–500 mln dolarów²⁹.

Dla Polski prócz aspektu redukcji środków ochrony pozataryfowej oraz kwestii bezpieczeństwa energetycznego ważnym punktem negocjacyjnym w ramach TTIP, jest problematyka rolnictwa. Kurczący się rynek UE, stanowiący dotychczas główny kierunek dostaw produktów spożywczych z Polski (78%), a także coraz liczniejsze embarga na dostawy artykułów rolnych do Rosji skłaniają polskich producentów spożywczych do poszukiwania nowych rynków zbytu. Dotychczasowy eksport polskich produktów rolnych do USA nie stanowił realnej alternatywy dla kierunku wschodniego w Europie, w 2012 r. jego wartość Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi szacowało na 225 mln dolarów. Jednak zdaniem Mai Rostowskiej, znacznie większych korzyści niż aktywizacja eksportu polskiego rolnictwa do USA, należy poszukiwać w spadku cen produktów spożywczych importowanych z USA. Ma to wynikać z faktu plasowania się Stanów Zjednoczonych na drugim po Brazylii miejscu pod względem źródła importu produktów rolno-spożywczych.

²⁸ I. Trusiewicz, *Energetyczna broń USA przeciw Rosji*, „Rzeczpospolita”, 07.03.2014, www.ekonomia.rp.pl/artykul/1092254.html [11.04.2014].

²⁹ R. Gurbieł, *op. cit.*, s. 29 i nast.

Redukcja cel w aspekcie rolnym ze średniej 48%, może znacznie obniżyć koszty ponoszone przez eksporterów amerykańskich, a więc zachęcić ich do zwiększenia udziału w handlu z UE³⁰. Zdaniem Rostowskiej, polski konsument kierując się ceną towaru, nie zwraca uwagi na jego pochodzenie lub zawartość modyfikacji genetycznych, które obecnie stanowią barierę dla produktów amerykańskich z racji posiadania podwyższonych norm obecności hormonów. Stąd wprowadzenie tożsamerzego z unijnymi produktami etykietowania amerykańskich produktów wspólnie z redukcją cel może zapewnić większy popyt na unijnym i polskim rynku.

Problematyką niezwykle rzadko poruszaną w polskiej publicystyce i pracach poświęconych negocjowaniu TTIP jest mechanizm rozstrzygania sporów pomiędzy inwestorem i państwem przyjmującym, tzw. ISDN (*Investor – State Dispute Settlement*). Jak zauważa Lidia Geringer de Oedenberg, posłanka do Parlamentu Europejskiego, możliwość jaką daje ISDN, a więc prawo do pozwania państw za niekorzystne decyzje polityczne uderzające w interesy i zyski korporacji międzynarodowych stanowi realne zagrożenie dla europejskich państw.

Jako przykład sugeruje wszczęte przed sądami i orzeczone na korzyść korporacji sprawy przeciw rządowi argentyńskiemu lub kanadyjskiemu³¹. KE pod koniec marca 2014 r. rozpoczęła w tej kwestii konsultacje społeczne, których celem jest przekazanie stanowiska poszczególnych państw do negocjatorów unijnych. Zdaniem polskich środowisk pozarządowych, zawarcie porozumienia w zakresie ISDN spowoduje „że parlamentarzyści będą pracować z pistoletem przystawionym do głowy. Jeśli podejmą decyzję (która jest niekorzystna dla jakiejś korporacji)”³². Istnieje również spore ryzyko, że po zawarciu TTIP wraz z klauzulą ISDN, niezwykle trudne będzie ingerować w podnoszenie standardów dotyczących ochrony środowiska, ponieważ to zwykle niesie za sobą podniesienie kosztów produkcyjnych, a zwłaszcza w przemyśle ciężkim (maszynowym i chemicznym), który ma stanowić podstawę liberalizacji handlowych układu UE i USA. Zdaniem przedstawicieli Ministerstwa Gospodarki, a także Departamentu Własności Intelektualnej w Ministerstwie Kultury, Polska lobuje za pozostawieniem obecnie stosowanych regulacji w zakresie rozstrzygania sporów³³.

³⁰ M. Rostowska, *GMO, hormony i inne kontrowersje: kwestia rolnictwa w negocjacjach nad TTIP*, „Biuletyn PISM” 2013, nr 108, s. 1, www.pism.pl [11.04.2014].

³¹ Zob. L. Geringer de Oedenberg, *Krytyczne spojrzenie na układ USA–UE w sprawie umowy TTIP*, www.globeconomy.pl/wybrane-problemy/swiat-biznesu/10455-krytyczne-spojrzenie-na-uklad-usa-ue-w-sprawie-umowy-ttip [11.04.2014].

³² *Organizacje pozarządowe zaniepokojone umową UE–USA*, „Gazeta Wyborcza”, 03.04.2014, s. 1, www.wyborcza.biz/biznes/1,100969,15737174,Organizacje_pozarzadowe_zaniepokojone_umowa_UE-USA.html [11.04.2014].

³³ *Ibidem*, s. 2.

Podsumowanie

Analizując optymistyczne doniesienia dla polskiej gospodarki wynikające z zawarcia umowy o wolnym handlu pomiędzy UE i Koreą Płd., należy spodziewać się wymiernych korzyści również z umowy TTIP. Polem do popisu dla strony polskiej będzie bez wątpienia lobowanie za włączeniem do TTIP kwestii handlu surowcami energetycznymi, a także technologią i licencjami do pozyskiwania gazu ziemnego metodą szczelinowania. Wyzwaniem dla strony polskiej będzie wykorzystanie potencjału wynikającego z przewidywanego wzrostu eksportu największego z unijnych partnerów gospodarczych Polski, Niemiec. Głównym zadaniem powinno zatem okazać się pogłębienie kooperacji z gospodarką niemiecką, nakierowanej na rozwój technologii objętych porozumieniem TTIP.

Zdaniem KE, negocjacje nad TTIP powinny zakończyć się w ciągu dwóch lat, a więc do końca 2015 r. Polskie władze powinny, zatem wykorzystać ten czas na promowanie własnych interesów, w tym zwłaszcza lobować za poszerzeniem katalogu negocjacyjnego o aspekt energetyczny i rychłego zakończenia omawiania kwestii rolno-spożywczych. Jak oblicza się największymi beneficjentami zawarcia TTIP pośród członków UE będą Wielka Brytania, Niemcy czy Holandia, stąd też Polska powinna tworzyć możliwie szeroką koalicję z tymi państwami w celu uzgodnienia spójnego stanowiska, uwzględniającego również interesy polskich przedsiębiorców. Obecnie doniesienia o zaangażowaniu polskich władz w rozmowy dotyczące TTIP są bardzo wybiórcze i sporadyczne, co może świadczyć o nikłym interweniowaniu w proces przygotowujący traktat. Biorąc pod uwagę szerokie spektrum rozmów, należy oczekiwać prowadzenia prac wspólnie przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych oraz poszczególne departamenty resortu gospodarki i rolnictwa, nad ustaleniem i koordynowaniem wdrażania polskich postulatów.

Polish position against the EU-US talks on Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)

Transatlantic Trade and Investment Partnership TTIP as an agreement between the EU and the U.S. in the assumptions will create the most powerful trading at dawn community gathering 40% of current world production, which has 23.2% share in the trade of goods and services 39.4% share, as well as generating approximately 64.1% of Foreign Direct Investment . Poland as an EU member, attending conducted under the aegis of the European Commission's negotiations with representatives of the U.S. government. A small percentage of the cumulative turnover of Polish trade with the U.S., does not mean that after the conclusion of TTIP, the Polish economy and the consumer market will not feel positive as well as negative consequences of the treaty. Countries, which, according to consulting firms gain the most numerous are the leading economic benefits in Germany, the United Kingdom, as well as having extensive business contacts with the United States, the Netherlands. The thesis that informs the author of the work is the belief that the Polish *raison d'état* requires a wider cooperation with Germany having a principal destination for exports of Polish enterprises, and also a significant cooperator for the United States . In this way, the chances are preserved in the larger economic gains through the creation of a free trade area of the EU-USA. The aim of the study is to answer the question of how and in which areas of the negotiations, Poland should lobby for maintaining their own interests?

Key words: Transatlantic Trade and Investment Partnership, ISDS, NTMS, Foreign Direct Investments, AmCham